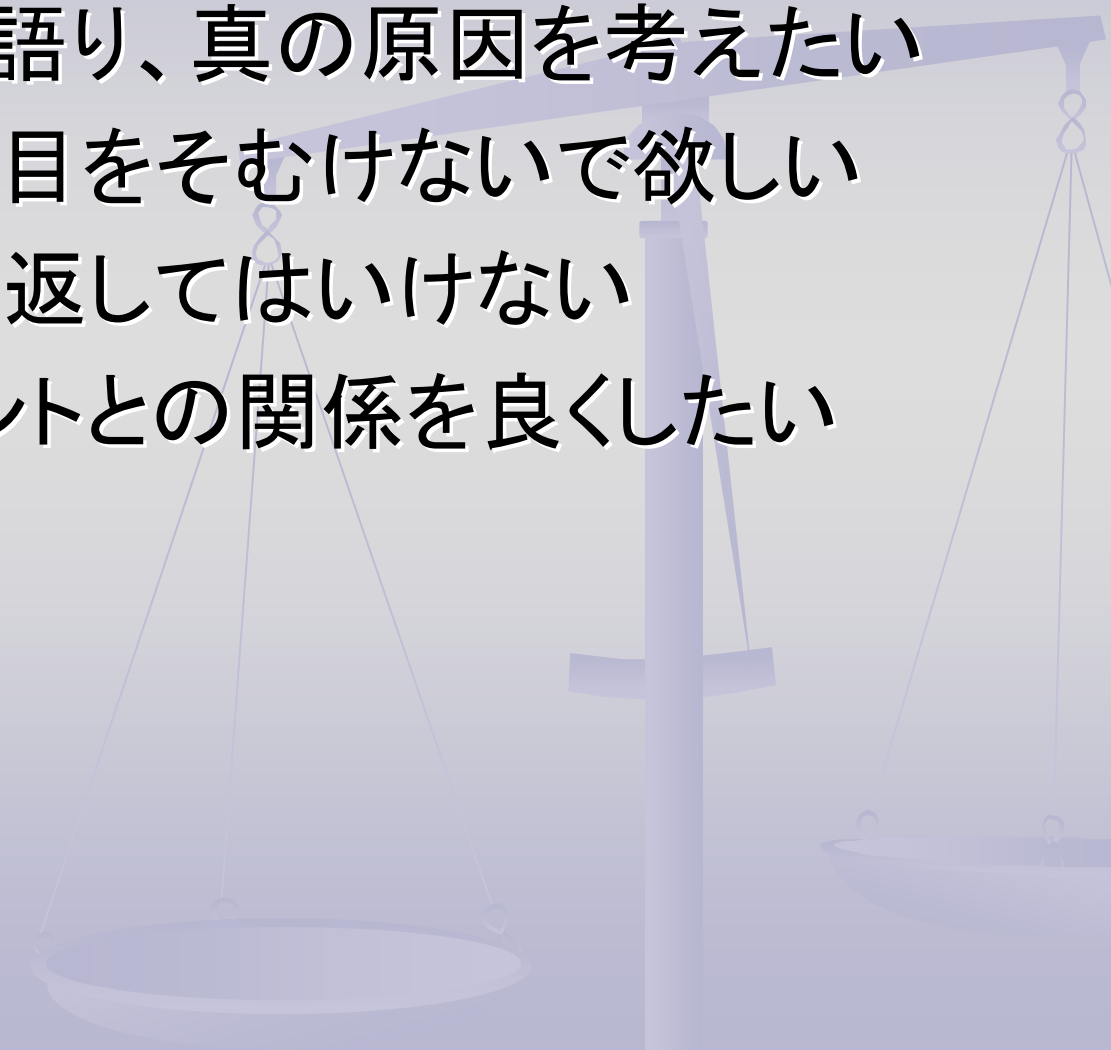


中小企業の生き残りのチャンスは
どこにあるのか？

失敗体験から学ぶWinWinの関係

これから話すことの趣旨

- あえて失敗例を語り、真の原因を考えたい
 - 耳の痛い話から目をそむけないで欲しい
 - こんなことを繰り返してはいけない
 - 真剣にクライアントとの関係を良くしたい
- 

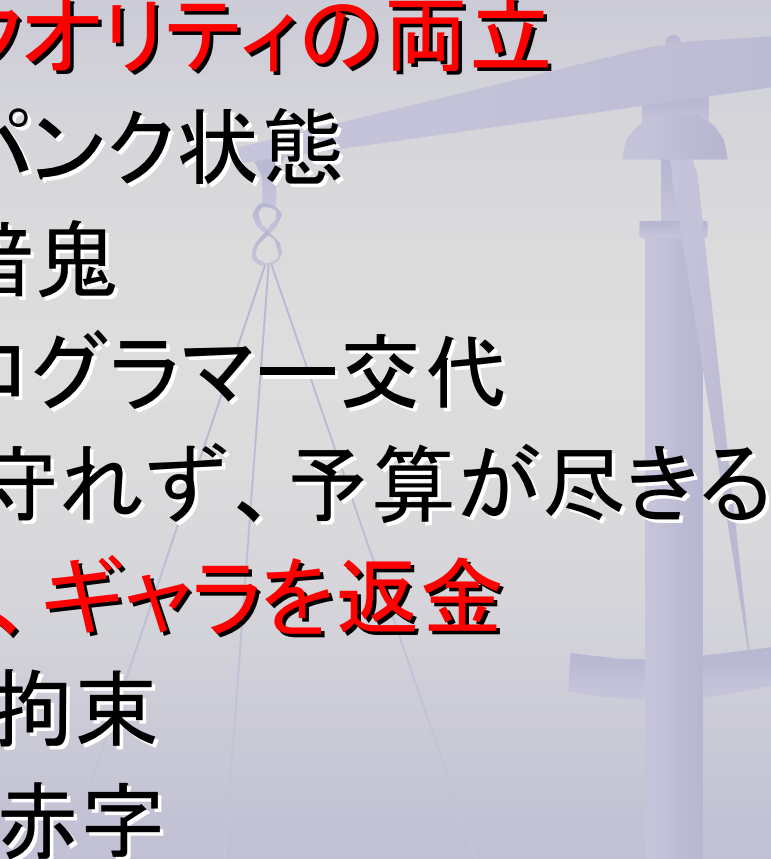
アセンブメントの失敗例

- フリープログラマーの延長で起業
- 関西では仕事がなく、東京へ単身赴任
- 売り上げアップのために掛け持ち
- 売り上げは上がったが、出向が中心
- **スタッフを集めるため、出向を止める決意**
- 契約期間延長時にギャラを下げられる
- 出向を減らすため、ギャラを下げる
- **方々に営業したため、仕事が殺到**

アセンブメントの失敗例

- 新人の入社時期とのずれ
- 仕事を掛け持ちしながら新人教育
- サルベージ・プロジェクト
- 携帯アプリは安い割りにきつい
- 掛け持ちのおかげで成果がだせず
- クライアントのいいなりに東京へ
- 体制の立て直し、ねじれた縦割り構造
- ディレクターが降板、ディレクター不在

アセンブメントの失敗例

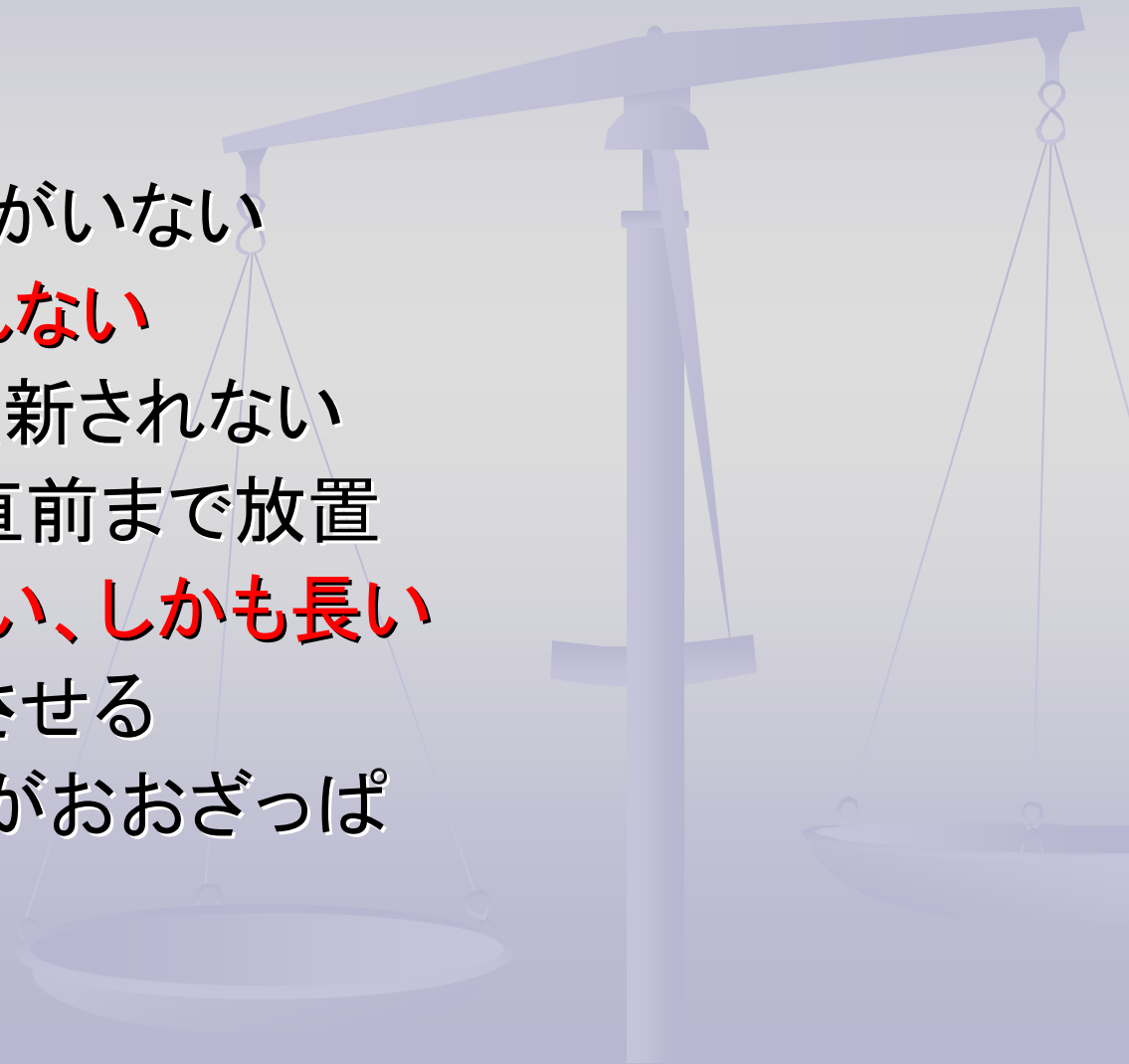
- **スケジュールとクオリティの両立**
 - マルチタスクでパンク状態
 - スタッフは疑心暗鬼
 - 突然のメインプログラマー交代
 - スケジュールが守れず、予算が尽きる
 - **責任を追及され、ギャラを返金**
 - 強制されて東京拘束
 - やればやるほど赤字
- 

アセンブメントの失敗例

- 第1部マスターアップ
- 終わりのない減額交渉
- 京都に戻りほそぼそとデバッグ
- **売り上げ激減で資金調達もできず**
- マスターアップ直後にギャラの不払い
- その後、ギャラは分割払いに
- 現在、再起を果たすため、一から出直し

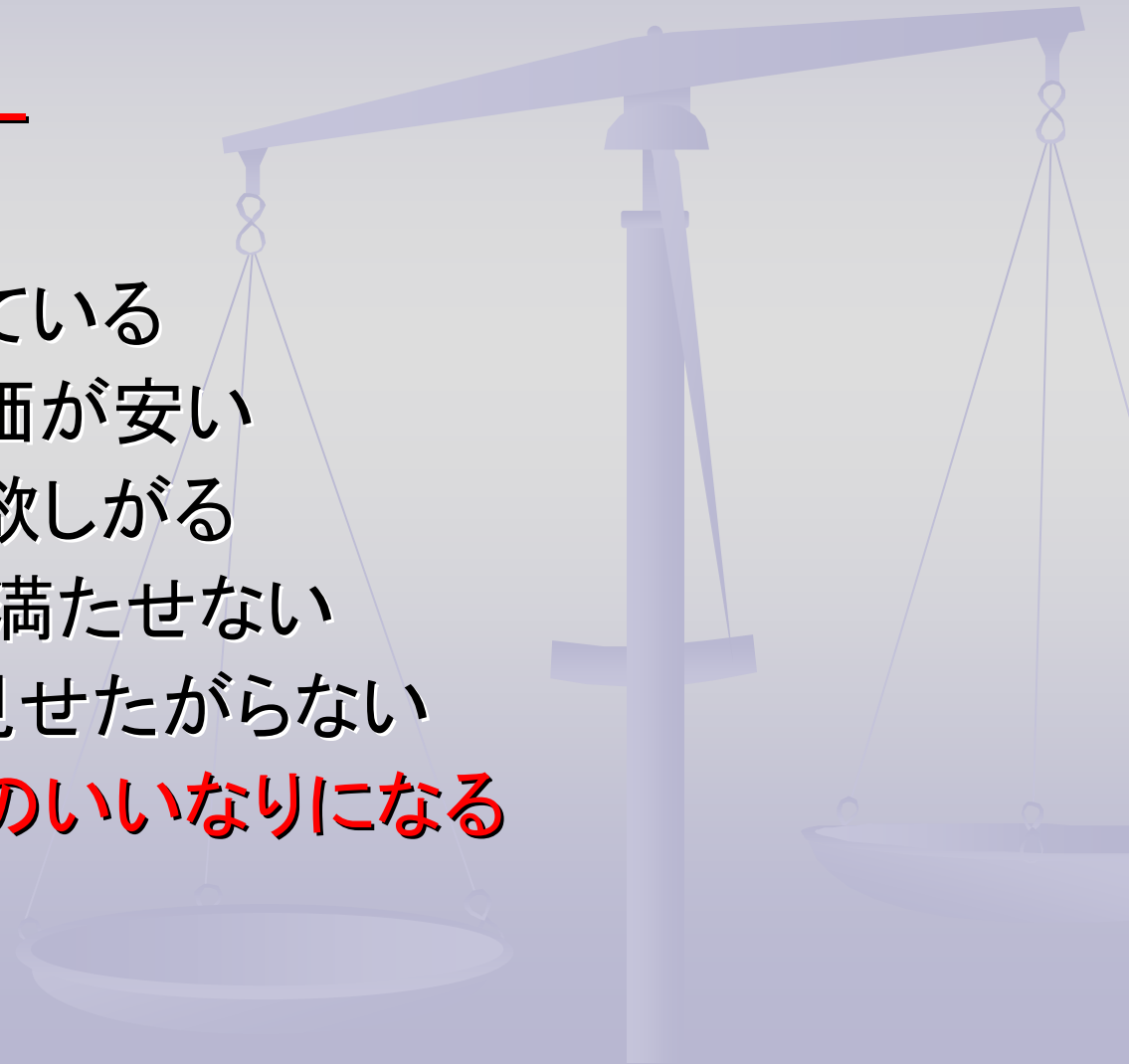
こんなクライアントはダメだ

- 出向させたがる
- ディレクター不在
- メインプログラマーがいない
- **契約書を作ってくれない**
- 仕様書の日付が更新されない
- 丸投げして、納期直前まで放置
- **やたらに会議が多い、しかも長い**
- 進捗を細かく報告させる
- その割りには管理がおおざっぱ



こんな下請けはダメだ

- 出向に応じない
- **社長がプログラマー**
- 孫請けに丸投げ
- 隠れて掛け持ちしている
- 能力はあるが、単価が安い
- やたらに仕様書を欲しがる
- その割には仕様を満たせない
- 途中バージョンを見せたがらない
- **何でもクライアントのいいなりになる**



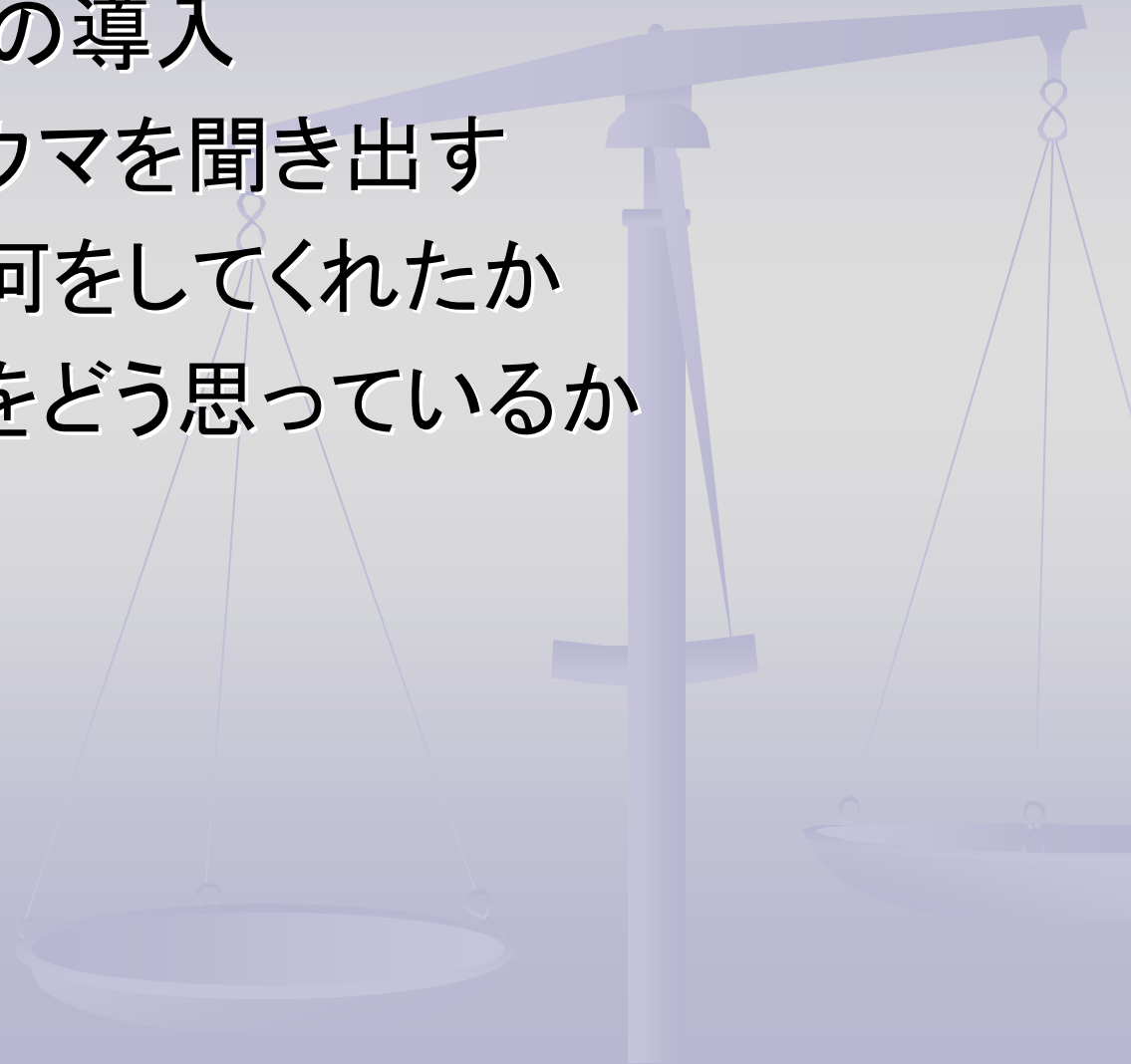
失敗しないために

- 信頼を得るプロセス
- WinWinのソリューション
- 自己防衛



信頼を得るプロセス

- 高確率セールスの導入
- 子供時代のトラウマを聞き出す
- その時、大人は何をしてくれたか
- 今は、その相手をどう思っているか



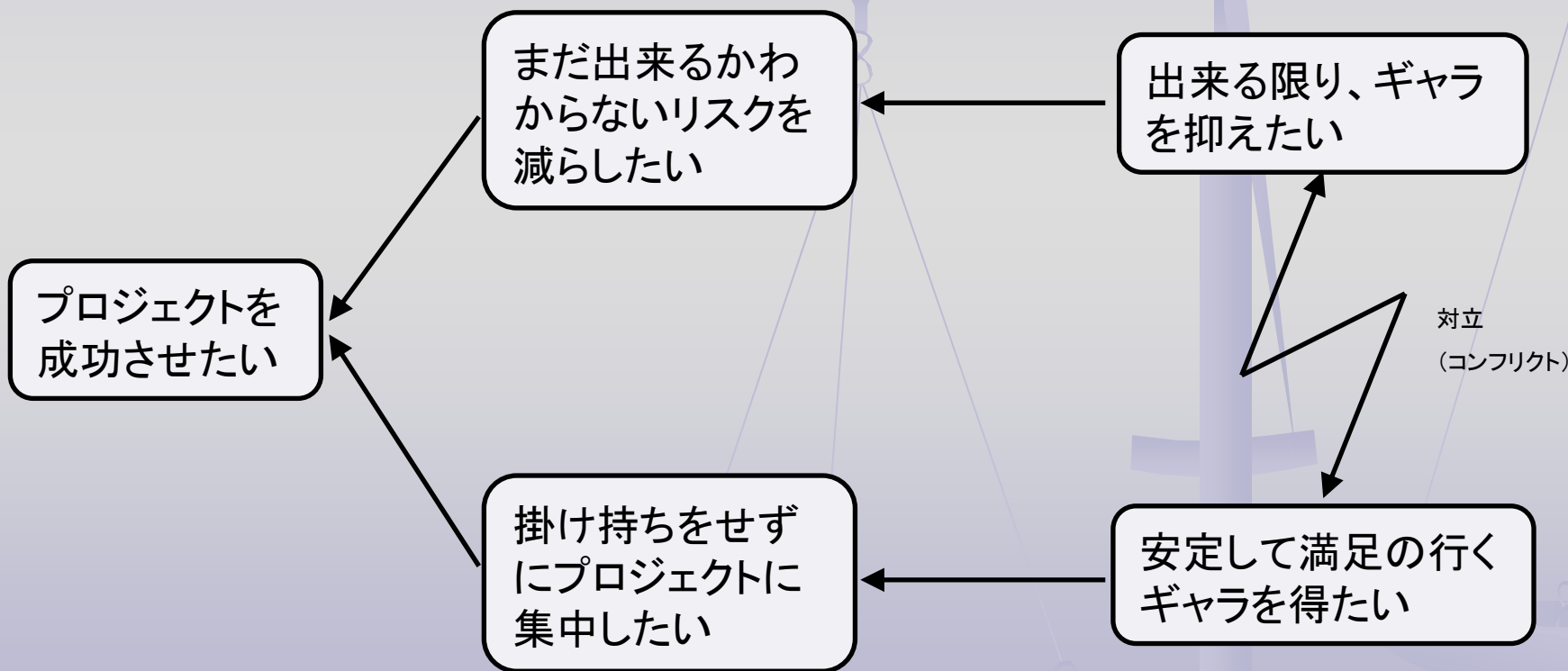
WinWinのソリューション

- TOCの導入
- 衝突の雲の解消
- 問題構造ツリーの構築
- お互いにとっての解決策を模索する



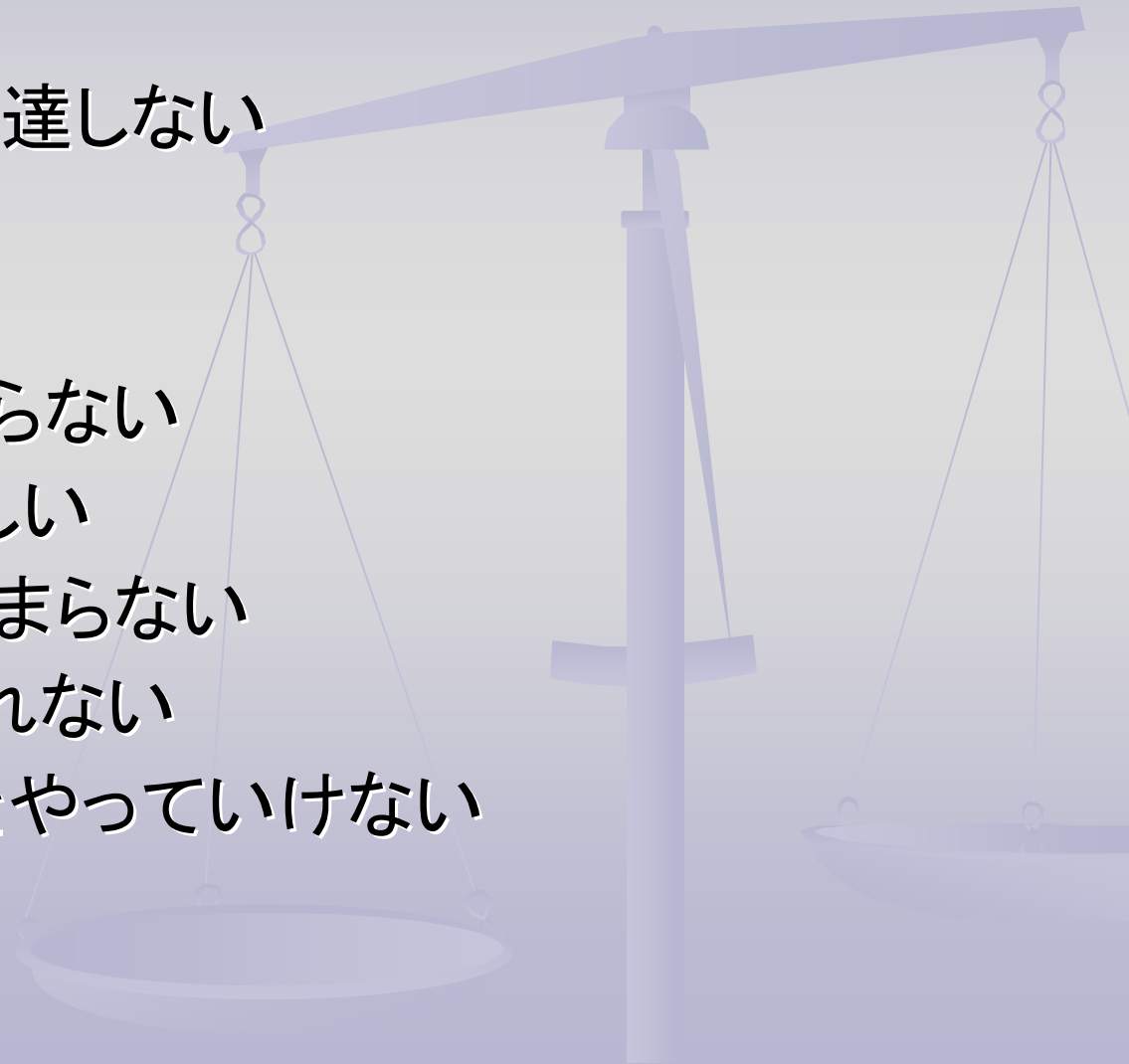
衝突の雲

- 対立していても、目指しているところは同じ



現状問題構造ツリー

- 納期が守れない
- クオリティが満足に達しない
- 期間が延長になる
- ギャラが減らされる
- いつ終わるかわからない
- スケジュールが厳しい
- 仕様がなかなか決まらない
- スケジュールが切れない
- 掛け持ちをしないとやっていけない



自己防衛策

- まずは事業計画と資金調達
- 良い相談相手を常にもつ
- いざという時の弁護士
- 条件が合わないクライアントは相手にしない

